

Cuenca, 27 de Marzo de 2013

Señores.

SOCIOS DE VIORART CIA. LTOA.

Ciudad.

De mis consideraciones:

Como representante legal de la Empresa y dando cumplimiento a los estatutos de VIDRART CIA. LTOA., presento a Ustedes el informe y análisis de los resultados económicos 2012.

Las ventas del ejercicio en mención no fueron satisfactorias su valor es de SETENTA MIL SETECIENTOS NOVENTA 00/100 DOLARES (\$70.790,00), siendo un año en el que no se cumplió con la meta propuesta a pesar de que en el transcurso del año se realizaron muchas cotizaciones, había la expectativa de proyectos importantes de vitrales tales como: como la Iglesia de Purísima de Macas, la Iglesia de la Parroquia Olmedo en Ambato, Iglesia de Santo Tomas Moro y Comisión de Tránsito del Guayas, lo que nos daba un total aproximado de \$155.000,00 en ingresos.

También se trabajó con un artista Cuencano para una importante obra de una Iglesia de esta Ciudad, proyecto previsto para el 2013, el valor de esta obra alcanza los \$170.000,00.

Además se continuaron las negociaciones con la Municipalidad de Cuenca para establecer de proyecto de consultoría que defina el presupuesto para la restauración de los vitrales de la Iglesia de San Alfonso.

Cabe anotar que todos los proyectos, la gestión de venta de los vitrales estaban muy próximos a concretarse, pero el momento de hacerlo, los clientes manifiestan que dependen del presupuesto del gobierno para la realización de dichas obras.

Otro factor que afectó el resultado del ejercicio económico fue la provisión de jubilación patronal, más los gastos operativos que aunque no tuvieron un aumento significativo afectó negativamente a la pequeña utilidad generada.

Cabe resaltar que en el transcurso del año 2012, se trabajó por perfeccionar la técnica de grisalla para nuestras obras, logrando conseguir alta calidad en cuanto se refiere a la expresión de la figura humana, lo que da un valor agregado a los trabajos de vitrales clásicos, esperando que en el futuro podamos utilizarlo en otros productos que necesitamos sacar al mercado

Mi compromiso para el presente año es el de mejorar las ventas invirtiendo en activos que mejoren la exhibición y comercialización, Así como buscar la manera de diversificar la producción y ampliar diversificando nuestra línea de productos para aprovechar las nuevas técnicas desarrolladas, permitiendo diseños y productos nuevos para ampliar el mercado nacional, especial interés será recuperar el mercado de la costa, Guayas, Manabí, el Oro, que en los últimos años se ha ido perdiendo.

ESTADO DE RESULTADOS.

(miles de dólares)

	2011	%	2012	%
Ventas	146.655	100	70.790	100
Costo de Vtas.	61.372	41.85	66.218	93.54
Utilidad Bruta	85.283	58.15	4.572	6.46
Gastos Operativos.	56.854	38,77	57.866	81.74
Utilidad/Pérdida	28.496	19.38	-53.294	-75.28

Ante la situación arriba expuesta, es preocupación mía y también lo será de todos ustedes porque aparte de haber gastado todos los ahorros generados por la venta del inmueble del Parque Industrial, la situación del mercado nacional preocupa seriamente, aparte de la búsqueda del mercado, creo que será importante realizar el aumento de capital, cuyas cantidades y condiciones serán analizadas previamente para poner a su consideración.

Quiero agradecer a todo el personal que compone VIDRART, tanto en el área administrativa como de producción ya Uds. Señores Socios por el apoyo y comprensión brindada, comprometiéndome a poner todo el empeño, capacidad y dedicación para continuar adelante con el Taller.

El presente informe dejamos a disposición de los accionistas para su aprobación,

Muchas gracias


Sra. Alicia Tamariz V.
GERENTE